



Croissance des ventes de 12% au S1, freinée au T2 par l'impact du conflit au Moyen-Orient

- Chiffre d'affaires de 452M€ au S1 2026, en hausse de +12% (+14% à TCC), avec un ralentissement au T2 (+3%) reflétant une gestion prudente des stocks concessionnaires
- Ventes *retail* en hausse de 14% au S1, surperformant le marché sur chaque segment et confirmant le succès des modèles lancés en 2025
- Maintien du rythme soutenu deancements avec 24 nouveautés sur la prochaine saison nautique 2026/2027 visant à stimuler la dynamique des prises de commande
- Dans un contexte de conflit prolongé au Moyen-Orient, le Groupe ajuste ses capacités de production tout en restant engagé sur un objectif de croissance pour l'ensemble de l'exercice

« Le premier semestre démontre la pertinence de notre stratégie produit : les ventes *retail* enregistrent une croissance à deux chiffres et surperforment le marché sur chaque segment. Cette dynamique confirme le succès des modèles lancés en 2025 et qui représentent près d'un tiers de nos ventes sur ce semestre.

La poursuite du conflit au Moyen-Orient au deuxième trimestre prolonge toutefois le climat d'attente chez certains plaisanciers et la gestion prudente des stocks chez les concessionnaires. Nous abordons la saison 2026/2027 avec un plan de lancement de 24 nouveaux modèles, destiné à soutenir la dynamique commerciale dès le salon nautique de Cannes en septembre. Le Groupe reste ainsi engagé sur un objectif de croissance pour l'ensemble de l'exercice, » a déclaré Bruno Thivoyon, Président du Directoire du Groupe Beneteau.

En M€	2026	2025	Variations	
			Données publiées	Change constant
Premier trimestre (T1)	169,5	130,3	+ 30,1%	+ 34,5%
Deuxième trimestre (T2)	282,7	273,5	+ 3,4%	+ 4,0%
Premier semestre (S1)	452,3	403,8	+ 12,0%	+ 13,8%

Au deuxième trimestre 2026, les ventes finales *retail* ont poursuivi la dynamique observée au premier trimestre, avec une croissance de près de 15%, supérieure à celle du marché sur l'ensemble des segments. Dans un climat d'incertitudes géopolitiques persistantes, le chiffre d'affaires du Groupe s'est élevé à 282,7M€ sur la période, en progression quant à lui de 3,4% (+4,0% à change constant). Ce différentiel s'explique par une gestion prudente des stocks dans le réseau de distribution (en baisse de près de 40M€ sur le trimestre).

Sur l'ensemble du premier semestre, le chiffre d'affaires du Groupe s'est ainsi élevé à 452,3M€, en croissance de +12,0% (+13,8% à change constant) par rapport au premier semestre 2025, qui avait été affecté par le déploiement du nouvel ERP pour près de 20M€. L'impact favorable du *cut-off* des livraisons aux États-Unis sur la croissance du premier semestre 2026 est neutralisé par l'effet de la normalisation des stocks dans les réseaux depuis les douze derniers mois.

Croissance des ventes dans tous les segments d'activités

En M€	2026 S1	2025 S1	Variations	
			Données publiées	Change constant
Chiffre d'affaires	452,3	403,8	+ 12,0%	+ 13,8%
Voile	189,5	171,3	+ 10,6%	+ 11,0%
Moteur	242,5	218,5	+ 11,0%	+ 13,8%
Autre	20,2	13,9	+ 45,4%	+ 48,4%

Le chiffre d'affaires de l'activité Voile a progressé de 10,6% au premier semestre. La croissance des ventes a été plus soutenue sur les segments des voiliers monocoques (+19% sur la période), portés en particulier par le renouvellement d'une partie de la gamme Oceanis de BENETEAU et Sun Odyssey de JEANNEAU, ainsi que par la reprise progressive de part de marché, notamment auprès des sociétés de location. Les ventes de voiliers multicoques progressent pour leur part de +8% dans un contexte de contraction du marché, du fait notamment de l'effet de base favorable lié à la migration d'ERP sur le site de Bordeaux (pour près de 20M€), ainsi que des prises de part de marché en entrée de gamme (Lagoon 38) et du succès des unités premium (Lagoon 82).

L'activité Moteur a également enregistré une croissance de 11,0% (13,8% à TCC). Sur les segments du Dayboating, les ventes ont progressé de +19%, tirées par des marques BENETEAU, JEANNEAU et WELLCRAFT, et ce en dépit du recul de -23% des ventes des trois marques américaines aujourd'hui en cours de cession. Sur les segments du Motor Yachting, le ralentissement de la demande, lié au contexte macro-économique, s'accompagne d'une intensité promotionnelle accrue. Le renouvellement de la gamme Gran Turismo BENETEAU, en partenariat avec Alpine, et le succès des nouveautés de la marque PRESTIGE ont néanmoins permis de stabiliser les ventes sur la période (+3%).

Par zone géographique

En M€	2026 S1	2025 S1	Variations	
			Données publiées	Change constant
Chiffre d'affaires	452,3	403,8	+ 12,0%	+ 13,8%
Europe	289,3	252,7	+ 14,5%	+ 14,5%
Amériques du Nord & Centrale	122,7	89,3	+ 37,4%	+ 45,5%
Autres régions	19,3	38,0	- 49,1%	- 49,0%
Flottes	21,0	23,8	- 11,8%	- 11,8%

Les ventes dans la zone Europe, en croissance de +14,5% au premier semestre, ont bénéficié du dynamisme impulsé par le lancement des nouveautés 2025, notamment dans les segments du Dayboating et de la Voile Monocoque.

La progression de 37,4% du chiffre d'affaires de la zone Amérique du Nord & Centrale au premier semestre 2026 intègre l'impact favorable du décalage de livraisons du quatrième trimestre 2025, pour près de 20M€. Retraitée de cet effet, la croissance de la zone ressort à près de 14%, malgré la baisse des livraisons depuis le site de Cadillac aux Etats-Unis, portée par la forte dynamique des ventes importées depuis l'Europe, en hausse de +29%.

Dans la zone Autres Régions, la baisse des ventes s'explique essentiellement par l'attentisme de certains clients dans les segments du Motor Yachting et par le ralentissement de la demande en Asie.

La baisse de la demande des sociétés de location (Flottes), en particulier pour les voiliers multicoques, a été partiellement compensée par des gains de part de marché résultant de la mise en place d'une l'organisation commerciale dédiée et du renouvellement de l'offre produit.

Ajustement des capacités de production : fermeture du site de Cadillac et projet de cession de 3 marques américaines

Le 15 juin 2026, le Groupe Beneteau a annoncé l'arrêt de la production sur son site de Cadillac (Michigan) au troisième trimestre 2026, ainsi qu'un projet de cession du site et des marques FOUR WINNS, GLASTRON et SCARAB JET. Cette opération ciblée, qui concerne des activités représentant moins de 5 % du chiffre d'affaires consolidé en 2025, répond à la fragilité structurelle des segments *bowriders* et *jet boats*, accentuée par la dégradation du contexte géopolitique depuis le début du conflit au Moyen-Orient. Elle doit par ailleurs soutenir la trajectoire de redressement des marges, les trois marques américaines ayant enregistré près de 30 M€ de pertes opérationnelles cumulées en 2024-2025. Le Groupe entend ainsi concentrer ses ressources sur ses sept marques stratégiques, sans remettre en cause ses ambitions sur le marché américain, sur lequel ces marques affichent au premier semestre une croissance de +29%.

Perspectives

La poursuite du conflit au Moyen-Orient maintient un climat d'incertitude qui alimente un certain niveau d'attente chez les plaisanciers et incite les concessionnaires à maintenir une gestion prudente de leurs stocks. Cette situation s'est traduite par une baisse marquée des prises de commandes du Groupe depuis mars 2026. A fin juin, le carnet de commande livrable sur l'exercice ressort ainsi en très légère progression sur un an, hors marques américaines concernées par le projet de cession annoncé le 15 juin 2026 (contre plus de 10% à fin février avant le début du conflit).

La croissance du chiffre d'affaires et la surperformance des ventes *retail* enregistrées au premier semestre confortent néanmoins le Groupe Beneteau dans sa stratégie visant à stimuler la demande par l'accélération des lancements de nouveaux modèles. Fort du succès des nouveautés 2025, le Groupe aborde la saison nautique 2026/2027 avec un plan de lancement de 24 nouveaux modèles, destiné à soutenir la dynamique commerciale dès le salon de Cannes en septembre. Si les impacts du conflit au Moyen Orient réduisent la perspective d'un rebond significatif en 2026, le Groupe reste néanmoins engagé sur un objectif de croissance des ventes pour l'ensemble de l'exercice 2026 et poursuit l'adaptation de ses capacités de production afin de redresser sa rentabilité.

*

*

*

Le Groupe Beneteau communiquera les résultats du premier semestre 2026 le 23 septembre après clôture de la Bourse.

LEXIQUE FINANCIER

A taux de change constant (TCC) : variation calculée sur la base des éléments chiffrés de la période 1^{er} janvier 2026 – 30 juin 2026 convertis au taux de change de la même période en 2025 (1^{er} janvier 2025 – 30 juin 2025).

A PROPOS DU GROUPE BENETEAU

Fondé en Vendée il y a 140 ans par Benjamin Bénéteau, le Groupe Beneteau est aujourd'hui un acteur mondial de référence dans l'industrie nautique. Fort d'une présence industrielle internationale avec 16 sites de production et d'un réseau commercial mondial, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 850M€ en 2025 et emploie près de 6200 collaborateurs, principalement en France, aux États-Unis, en Pologne, en Italie, au Portugal et en Tunisie.

Fidèle à sa mission – Bringing dreams to water – le Groupe Beneteau imagine et conçoit des bateaux et des services offrant une expérience de navigation unique. À travers ses neuf marques, sa division Bateau propose plus de 135 modèles de plaisance, répondant à la diversité des usages et des projets de navigation de ses clients, à voile ou à moteur, en monocoque ou en catamaran.

À travers sa division Boating Solutions, le Groupe est également présent dans les activités de services de location à la journée ou à la semaine, marinas, digital et financement.

CONTACTS – GROUPE BENETEAU

RELATIONS MEDIAS

Mme. Barbara Bidan
b.bidan@beneteau-group.com
Tel +33 / (0)2 51 26 88 50

RELATIONS INVESTISSEURS

M. Clarence DUFLOCQ
c.duflocq@beneteau-group.com
Tel +33 / (0)2 51 26 88 50

CONTACT ACTIONNAIRES

Mme. Julie ETIENNE
j.etienne@beneteau-group.com
Adresse : 16 bd de la Mer – CS 43319
85803 Saint Gilles-Croix-de-Vie Cedex (France)